

вать использование всех имеющихся у организации ресурсов. При формировании, а затем реализации стратегии особое внимание уделяется таким ключевым аспектам стратегического выбора, как устойчивость развития, конкурентные преимущества, получение выгод от взаимосвязи корпорации с окружающей средой, предвидение.

Для раскрытия сущности корпоративной стратегии и оценки ее соответствия целям развития организации необходим стратегический анализ, включающий в себя несколько этапов перехода от сущности концепций к конкретным организационно-техническим мероприятиям по их реализации. Таким образом, при выборе способов формирования корпоративной стратегии необходимо учитывать всю совокупность факторов, влияющих на процесс развития компании и на реальность достижения поставленных целей.

Список использованной литературы.

1. Что такое сбалансированная система показателей? [Электронный ресурс] // Интернет-проект «Корпоративный менеджмент». М. 2015. URL: [http://www.cfin.ru/management/controlling/bsc\\_short.shtml](http://www.cfin.ru/management/controlling/bsc_short.shtml) (дата обращения: 16.08.2015).

2. Первухин В.В. Выбор в пользу ВИНК Россия сделала 20 лет назад [Электронный ресурс] // Экономическая политика. Экспертный канал. М. 2015. URL: <http://ecpol.iep.ru/mikroekonomika/krupnye-kompanii/415-vybor-v-polzu-vink-rossiya-sdelala-20-let-nazad.html> (дата обращения: 01.09.2015).

3. Сокотущенко Н. Прогноз динамики цен на нефть [Электронный ресурс] // Институт энергетической стратегии. М. 2015. URL: <http://www.energystrategy.ru/projects/oil-jan15.htm> (дата обращения: 25.08.2015).

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Т.В. Короткова, Д.В. Фомин

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: [korotkova\\_tanya\\_rid@mail.ru](mailto:korotkova_tanya_rid@mail.ru)

Научный руководитель: Косова Ю.В., канд. экон. наук, доцент

*Российские предприниматели часто сталкиваются с проблемами развития собственного производства. Конкуренция, кадровые проблемы, автоматизация производства, глобализация – это только небольшая толика основных проблем, которые стоят перед начинающими предпринимателями. Необходимо знать эти проблемы и возможные варианты их решения.*

Современный мир диктует бизнесу правила, устанавливает новые экономические законы и нормы. Часть предприятий, прошедших пик успеха, постепенно ушла в небытие, и их место заняли новые, ранее неизвестные. Некоторые производства успешно пережили экономический кризис 90-х и продолжают функционировать. Однако каждое предприятие, каждый начинающий бизнесмен сталкивался с трудностями. И от того, насколько успешно он с ними справится, зависит то, ждет ли его успех в будущем.

Вследствие этого, возникает вопрос – какие проблемы развития отечественных предприятий являются наиболее существенными при учете современных условий? Так как, несмотря на то, что в каждой области деятельности есть свои специфиче-

ские особенности, существуют общие проблемы, с которыми сталкивается каждое отечественное предприятие в течение своего жизненного пути.

В условиях современного рынка важным элементом, который способствует развитию предприятий и экономики в целом являются конкуренция и конкурентоспособность. Именно конкуренция, борьба за место на рынке, стимулировала предприятия к развитию, совершенствованию и, как следствие, к успеху. Крупнейшие мировые компании-гиганты не были бы таковыми, если бы они не находились в состоянии соперничества. Россия не является лидером развития конкурентных отношений, так как многие руководители еще помнят те времена, когда условия труда и производства диктовались не рынком, а государством, конкуренции не существовало вообще. Соответственно, и не было никакого стимула к росту и развитию предприятий. Руководители предприятий понимали, что они государственные корпорации, и никто кроме государства не определяет объем производства и реализации. Таким предприятиям не нужно было проявлять собственную инициативу, так как их доход, их финансирование, их производство не зависело от спроса или от других факторов, так как и сама жизнедеятельность предприятия основывалась на государственном плане.

Спустя 20 лет, на месте советской экономической системы возникла новая, российская, которая постоянно совершенствуется, стремится конкурировать в условиях мировых экономических стандартов. Вместе с этим неизбежно претерпела изменения идеология руководителя, так как каждый участник рынка должен понимать, что нужно постоянно совершенствовать свое производство, соотносить объемы производства в соответствии со спросом, иначе на их место придут новые предприятия. Однако влияние человеческого фактора остается неизменно значимым. В настоящее время на рынок пришло новое поколение бизнесменов, а часть людей прошлого поколения успешно адаптировались к новым экономическим условиям. Но еще остались те, кто продолжает вести производство по советским устоям. Такие предприятия обычно рано или поздно вынуждены уходить с рынка, выдавленные конкурентами. Ведь их товар не реализуется, потому что не пользуется спросом, и конкурентам даже не нужно бороться с такими предприятиями, они просто занимают их место, как говорится, «без боя», так как необходимо понимать всю важность конкуренции в экономике.

Конкуренция всегда была основным фактором стимулирования роста производства. Как говорил один из американских предпринимателей Дэвид Абрамович Сарнов: «Конкуренция обеспечивает наилучшие качества продуктов и развивает наихудшие качества людей». Чтобы успешно конкурировать на рынке, необходимо постоянно повышать качество товара, обеспечивать его доступность. Потребителям важно показать, что твой продукт лучше, чем продукт конкурентов, что именно твой продукт нужно приобретать и использовать. Если следовать данным правилам, то конкуренция превратится из проблемы в мощное «оружие», с которым вы будете иметь возможность занять самую большую долю на рынке.

Однако из этого вытекает другая проблема. В постсоветское время Россия открыла свой внутренний рынок для зарубежных товаров, тем самым присоединилась к всемирной глобализации. Множество крупнейших мировых производств и предприятий принялись покорять неизведанные российские рыночные просторы. Зарубежные продукты, техника, вещи: все это в одночасье заполнило прилавки мегадефицитных рынков. Самого понятия «импортозамещение» не существовало, соответственно, к концу 90-х доля импортных товаров в России была очень высока. Отече-

ственные производства на тот момент не были готовы к такой конкуренции в условиях кризиса и были вынуждены отступить.

Однако, «выучив» преподанный таким жестким образом урок, экономика нашей страны весьма успешно адаптировалась к новым условиям хозяйствования. Сейчас отечественные товары успешно соседствуют на полках магазинов рядом со своими зарубежными аналогами. И поэтому каждый начинающий предприниматель, который собирается запускать новое производство, всегда сталкивается с большим количеством иностранных аналогов, прочно закрепившихся на рынке, а конкурировать с мировыми «гигантами» далеко не просто. Отметим, что не последнюю роль в стабилизации позиции отечественных производителей, сыграл факт вступления России во Всемирную Торговую Организацию (ВТО), означающий, что для любого отечественного предприятия открыт напрямую выход на мировой рынок. Но не все отечественные товары интересны за рубежом. Чтобы это изменить, необходимо учесть очень много факторов и особенностей рынка в данном регионе, стране. Из всего вышесказанного следует следующее: для успешного функционирования предприятия на рынке необходимо повышать конкурентоспособность предприятия. Это поможет производству адаптироваться, успешно конкурировать со своими аналогами, продвигаться дальше и укреплять свои позиции.

Важнейшей проблемой развития предпринимательства остается уровень качества. Как уже было упомянуто выше, для любого производства это один из самых важных параметров. Несомненно, на качество влияет очень многое: от принятых стандартов до человека, который отвечает за качество. Действительно, конкуренция чаще всего положительно влияет на качество. Однако кроме повышения уровня самого качества, необходимо снизить количество вероятности брака продукции. Именно для этого принимаются различные стандарты и системы оценки.

Установленные стандарты и требования повышают качество продукции и отчасти рентабельность производства. Ведь оценивать продукцию по единым стандартам гораздо проще: тогда процесс производства проще регулировать, чтобы повысить качество и уменьшить риск брака. Однако в России с этим существуют проблемы: существует множество систем качества и соответствующих стандартов: от принятых еще в СССР ГОСТов до различных ISO-стандартов. Несмотря на то, что сегодня ISO становится наиболее популярной, какую систему применять, производитель выбирает сам. Соответственно, возникают некоторые разногласия при оценке качества производства. Чтобы таких разногласий не возникало, необходимо периодически обновлять систему качества под условия определенного производства. Это позволит ставить цели для производства. Соответственно, предприятие будет постоянно совершенствоваться, адаптироваться, развиваться, что, несомненно, положительно скажется на качестве выпускаемой продукции.

Также, сегодня для повышения качества и объемов производства наиболее удобным инструментом является введение информационных технологий в производственный процесс. Автоматизированная система производства не только производит, но и параллельно оценивает качество продукции, а также контролирует качество на каждом этапе производства. Система учитывает все, составляет отчеты различного назначения.

Для внедрения такой информационной системы, предприятию потребуется затратить не только деньги, время, но и изменить подход к оценке качества. Многие руководители не доверяют «бездушной машине», а полагаются на «зоркий взгляд» своего работника. Для многих производящих предприятий нового века данная поли-

тика недопустима. Необходимо соответствовать новым условиям, требованиям ведения бизнеса и производства для того, чтобы добиться успеха.

Использование IT-технологий несмотря на свои затраты, позволяет предприятиям расти и уходить в глубокий «плюс». Еще в начале XX века американский предприниматель и инженер Генри Форд заметил, что упрощение, автоматизация, постановка производства на конвейер увеличивает объем производства, повышает качество. Ко всем вышесказанным плюсам еще необходимо добавить то, что роста объемов и качества можно достигнуть, не увеличивая при этом штат сотрудников. Тем самым, вскоре исчезнет такое понятие, как «кадровый голод».

В числе прочих проблем развития далеко не последнее место занимает проблема подбора персонала. Нет ни одного руководителя, ни одного предприятия, которых бы не коснулся кадровый вопрос. Ранее уже говорилось о том, что старое поколение зачастую не готово к работе в новых условиях. Соответственно, перед руководством возникает такая задача, как переподготовка специалистов.

Новый век, новые технологии. Несмотря на то, что на сегодняшний день все технологии, все аппараты и установки стремятся делать как можно более универсальными, необходимо знать, как эксплуатировать данный агрегат. Например, как человек, который 20 и более лет работал на механическом станке на производстве, сразу сможет работать на станке с Числовым Программным Управлением (ЧПУ). Соответственно, возникает два варианта: либо переучивать старых работников, либо набирать новых, молодых. Но бывает так, что переподготовить старые кадры слишком сложно, а грамотных молодых специалистов очень мало. Очень часто необходимо комбинировать оба варианта. Также уже было сказано, что внедрение IT-технологий позволяет не расширять, а наоборот, даже сократить штат, тем самым, уменьшив расходы на содержание сотрудников. Лишь проведя все эти кадровые реформы, производство на предприятии повысится, а проблем связанным с них, станет меньше.

Ушла в прошлое точка зрения, что политика и экономика – вещи не связанные. Экономика напрямую зависит от политической ситуации в стране и за рубежом. К примеру, в нефтедобывающей стране происходит политический кризис, добыча нефти падает. Соответственно, все производства, использующие нефть или ее продукты, идут на спад. Необходимо срочно либо искать нового импортера нефти, либо ждать разрешения конфликта. Часто политические проблемы влекут экономические проблемы. Также и наоборот, экономические проблемы создают политические конфликты. Приведем пример из-за рубежа. К концу 80-х по миру успешно распространялись между собой два крупных бренда: Coca-Cola и Pepsi. Конкуренция чувствовалась буквально на каждом секторе мирового рынка. В Филиппинах Pepsi начала потихоньку сдавать позиции, и в руководстве компании приняли решение провести акцию, где главным призом было большое денежное вознаграждение. Но в результате небольшой ошибки получилось так, что победителями стали около 3 тысяч человек. В результате разгорелся скандал, начались волнения, акции протестов на улице. В результате чего правительство Филиппин потребовало компенсации лицам, пострадавшим от Pepsi. Как только этот конфликт утих, компании пришлось оставить этот рынок, уступив свои позиции компании Coca-Cola.

Однако бывают ситуации, когда проблему можно использовать для своего блага. Вследствие событий 2014–2015 года на Украине, на Россию, в частности на некоторые предприятия и лица, были наложены различные экономические санкции со стороны Запада. Соответственно, для них был закрыт доступ на мировой рынок, они

не могли пользоваться различными зарубежными сервисами. Чтобы избежать спада производства и последующих экономических проблем, президент Российской Федерации В.В. Путин подписал указ о введении продовольственного эмбарго на территории страны, тем самым закрыв для Западных стран один из самых прибыльных рынков продовольствия. Реакция последовала незамедлительно – отечественное хозяйство и пищевая промышленность вошли в стадию активного роста, их продукцию стали чаще брать, производство увеличивается и расширяется. Такая ситуация возможна во всех сферах экономики. Она стимулирует производство, что, несомненно, хорошо, как для предприятий, так и для экономики.

Однако не все предприятия относительно молодые, и не все предприятия сразу после основания ушли в рост. Некоторые производства, которые успешно существовали в советское время и в принципе могли успешно адаптироваться под современные условия рынка, сегодня ведут борьбу за существование. Многие очень болезненно пережили последствия 90-х. К примеру, оборудование было распродано, помещения сданы под склады. Или, как уже было сказано выше, некоторые производства не выдержали конкуренции от большого количества нахлынувших иностранных товаров. Другие же предприятия, как например, предприятия по производству телевизоров с кинескопами, просто стали не нужными, их время вышло, а денег на модернизацию и реорганизацию производства в то время не было. И эти предприятия находятся на грани банкротства. Много знаменитых производств уже остались лишь на страницах учебников истории, да на музейных полках. К их числу можно отнести, например, Автомобильный Завод имени Ленинского Комсомола (АЗЛК) в Москве, Ижевский мотоциклетный завод, завод «Экран» в Новосибирске. Все это лишало предприятия условий для нормальной работы. Соответственно, если предоставить им эти условия, они смогут возобновить свою работу и производить на благо общества. Различные инвестиции, государственные программы по финансированию – это ключ в будущее для таких предприятий.



Рис. 1. Конвейер на заводе АЗЛК

И, наконец, еще одна проблема, с которой может столкнуться любое предприятие – политика или отношение государства к данному рынку или к данной сфере производства. В последнее время государство очень много делает для развития производства, для развития малого и среднего предпринимательства. Различные фонды помощи, бизнес-инкубаторы, тендеры и премии – этот список можно продолжать очень долго. Однако никто принципиально не упростил, например, систему налогообложения для «новичков», не снизил таможенные пошлины, и т.д. Для некоторых предприятий эти барьеры являются непреодолимыми. Какой же существует выход из этой ситуации? Наиболее эффективным решением данной проблемы является объединение нескольких малых предприятий в одно звено, наподобие альянса. Кроме успешно решенных вопросов с государственными структурами, на выходе получается более эффективное производство, более высокое качество.

В заключение отметим, что проблем много и они бывают очень разные, но решение одно. Для роста производства, для того, чтобы предприятие успешно функционировало на рынке, необходимо автоматизировать производство (частично или полностью), увеличить конкурентоспособность предприятия, повысить контроль качества и подготовить квалифицированный персонал. Не стоит забывать и об ошибках прошлого и нужно стараться не совершать их в дальнейшем. Развиваясь, преодолевая указанные трудности, предприятие будет успешно позиционировать себя как на отечественном, так и на зарубежном рынках, что дает, несомненно, положительный прирост к экономике России. Такими темпами в очень недалеком будущем Россия выйдет в мировые лидеры.

Сегодня Россия имеет стабильную экономику, несмотря на внешнеполитическую ситуацию. Приведем, к примеру, статистику экономических достижений России за 2010–2012 гг.

Таблица 1 – Достижения России в 2010–2012 гг.

№п/п	Создано в России	Кол-во, ед.
1	Открыто новых производств, заводов и цехов в РФ	2280
2	Построено инфраструктурных объектов (мосты, дороги, участки железных дорог)	958
3	Создана новая техника в машиностроении, авиации, судостроении и космической отрасли	2632
4	Создана новая техника для армии и флота	1095
5	Новые объекты в сельском хозяйстве (фермы, птицефабрики, элеваторы)	311
6	Реализованы новые проекты (трубопроводы, транспортировка, переработка) в сфере природных ресурсов (нефть, газ)	более 86
7	Построены объекты социальной сферы (спортивные объекты, школы, детские сады, объекты культуры, АПО)	более 1475

Таким образом, за последние 20 лет Россия смогла пройти путь от страны, находившейся в состоянии дефолта, до крупнейшей державы с одним из самых инвестиционно-привлекательных рынков.

Список использованной литературы.

1. Сефиханова С.А., Юсупова М.Г. Основные проблемы развития предприятия в современных условиях // Фундаментальные исследования. – 2007. – № 12 – С. 374–375.

2. Жданкина Ю.А., Агафонова М.С. Современные проблемы развития бизнеса в России // Международный студенческий научный вестник. – 2014. – № 1.
3. Делягин М.Г. Общая теория глобализации. 3-е изд. – М., 2003. – С. 51.
4. Горбачев М.С. Трудные вопросы современного развития. – М., 2003. – 592 с.

## **НЕОЖИДАННОЕ БАНКРОТСТВО? О ЧЕМ ГОВОРIT АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

А.Т. Кучкартаева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: lambo\_mur@mail.ru

Научный руководитель: Каз М.С., д-р экон. наук, профессор

*В статье рассматривается одна из крупнейших российских авиакомпаний, оказавшаяся на грани банкротства, приводятся точки зрения экспертов по данной проблеме, анализируется статистика по рынку авиаперевозок. Далее производится анализ финансовой отчетности авиакомпании, формулируется собственный вывод о причине ее предбанкротного состояния.*

В настоящее время находится под вопросом дальнейшее существование одной из крупнейших российских авиакомпаний (в дальнейшем «Н»). Первого сентября стало известно, что авиаперевозчик «Аэрофлот» намерен приобрести 75% акций этой компании, но в поставленные сроки слияния компаний не произошло. Двадцать восьмого сентября банки-кредиторы направили письмо правительству с просьбой о реструктуризации долгов финансово несостоятельного авиаперевозчика, однако первого октября было принято решение начать процедуру банкротства авиакомпании.

Для того чтобы понять, почему одна из крупнейших авиакомпаний России оказалась на грани банкротства, является ли это абсолютно неожиданным событием или вполне закономерно, автор проанализировал мнения экспертов.

Так, эксперт крупнейшего российского банка считает, что долг авиаперевозчика чрезмерно превысил разумные пределы [1].

Схожее мнение выражает и председатель Ассоциации авиаперевозчиков в Казахстане, указывая на существенный перекос в структуре долга Н., обусловленный непродуманной структурой авиапарка [2].

Вышеприведенные мнения могут быть подтверждены данными о структуре долга авиакомпании Н., приведенными на рисунке 1 [3].